

Αξιοποίηση δεδομένων πωλήσεων στο φαρμακείο

Γιάννης Κούνουπας

Hellas PHARM 2016

Ζούμε σε καιρούς απαιτητικούς

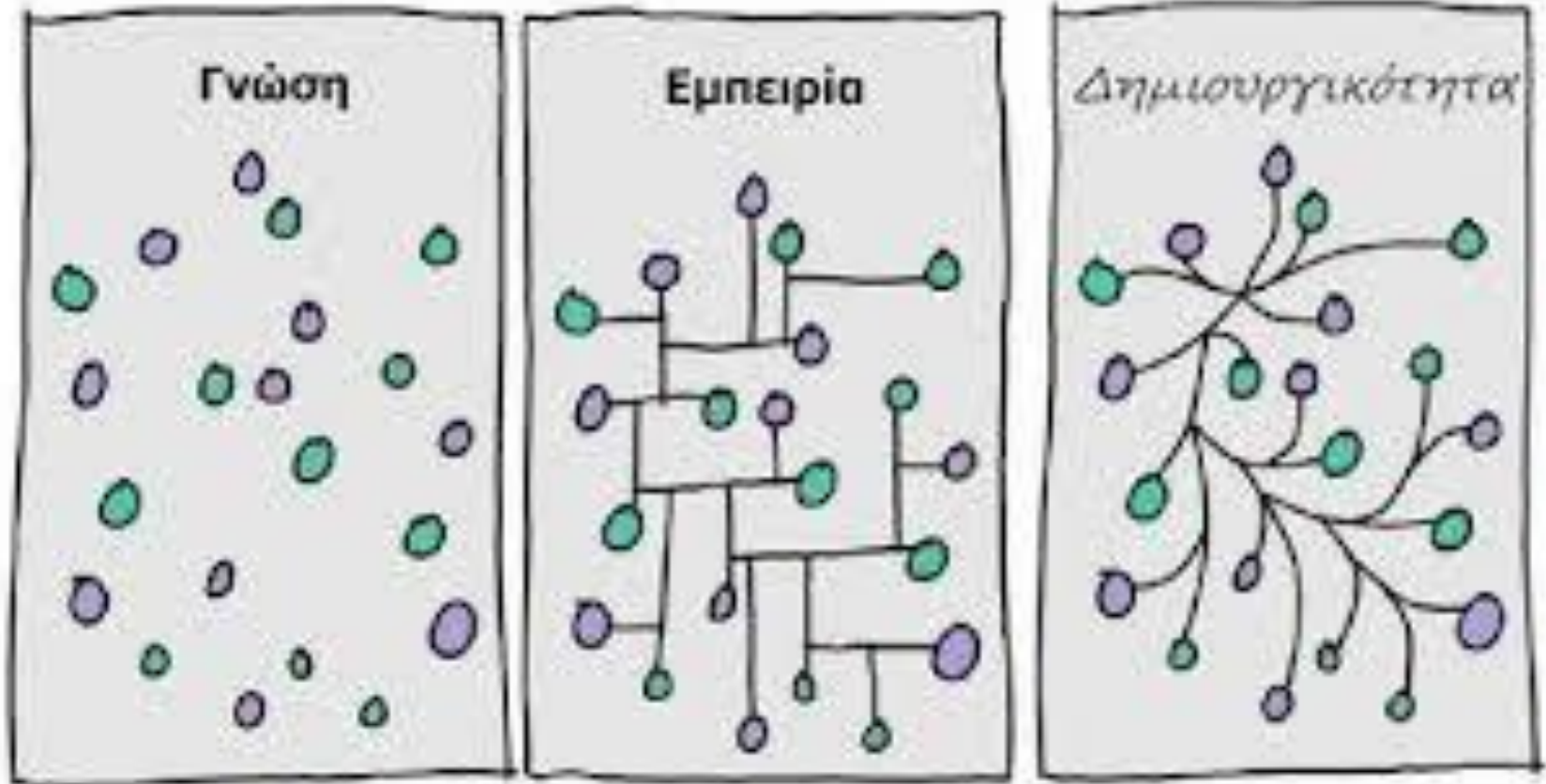
Άγνοια = στρουθοκαμηλισμός



Και η εμπειρία δεν αρκεί...



Χρειάζεται γνώση και εμπειρία



Ας γνωρίσουμε το φαρμακείο μας:



- Τι πουλάμε από το φαρμακείο μας;
- Πόσο;
- Πότε;
- Ποιες κατηγορίες;
- Ποιες μάρκες;
- Τι κερδίζουμε;

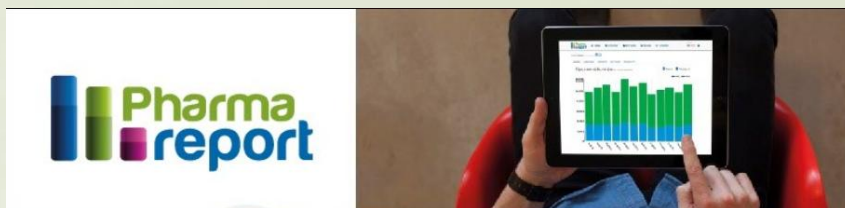
Σε τι θα μας βοηθήσουν οι απαντήσεις;

- Να χαράξουμε τη στρατηγική μας,
- Να κάνουμε τον προγραμματισμό των αγορών μας,
- Να επιλέξουμε τους προμηθευτές μας,
- Να βάλουμε στόχους πωλήσεων και να τους παρακολουθούμε,
- Να αποφασίσουμε τι χώρο προβολής θα διαθέσουμε σε κάθε κατηγορία ή μάρκα

...κλπ, κλπ



Τι είναι το PharmaReport και πως μας βοηθάει;



- Είναι η πρώτη διαδικτυακή εφαρμογή **ανάλυσης πωλήσεων φαρμακείου**, για φάρμακα και παραφάρμακα,
- Δημιουργεί άμεσα:
 - αναφορές και οπτικά διαγράμματα για τις πωλήσεις του φαρμακείου,
 - αναλύσεις πωλήσεων ανά κατηγορία και ανά μάρκα,
 - αναλύσεις πωλήσεων φαρμάκων ανά δραστική ουσία,
...και πολλά άλλα

Ποιος βλέπει τα δεδομένα;

Μόνον ο
φαρμακοποιός για
το φαρμακείο του
και κανείς άλλος!



Ας το δούμε σε δράση:



Αρχική Χαρακτηριστικά Υπηρεσίες Κόστος Λειτουργικότητα

«εγγραφή» διασύνδεση Login

1 έτος κάλυψη, 100% KPI, 100% uptime ή 100% uptime
Αποκτήστε τη Πρωτογενή Τεχνική με 50% έκπτωση!

Διαβάστε την ιστορία που κρύβουν τα δεδομένα σας

Δείτε και αξιολογήστε τα δεδομένα του φαρμακείου σας, μέσα σε λίγα λεπτά!

[Αποκτήστε το πακέτο](#)

Ποτέ η ανάλυση δεδομένων φαρμακείου δεν ήταν τόσο εύκολη

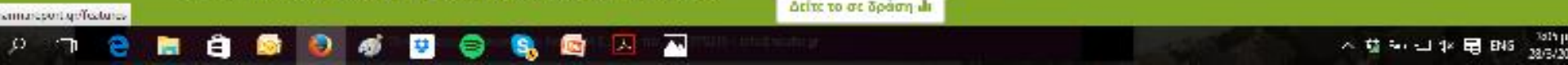
Για εύκολες αλλά και "ψαγμένες" αναζητήσεις

Επιλέξτε να δείτε την λεπτομερή ανάκριση που σας παρουσιάζουν οι περισσότερες από 40 έταμες αναφορές, διαμορφώστε μόνιμο πίνακα με δείκτες αναφορές ή συγκριτικά κατηγορίες, χρονικές περιόδους, απλά, προβάλλοντας μεταξύ τους και απαντήστε αμέσως σε όλη απορία μπορεί να ερχτεί για τα δεδομένα των πωλημάτων του φαρμακείου σας.

Με την ταχύτητα της σκέψης!

Ανακαλύψτε τι κρύβουν τα δεδομένα της επιχείρησής σας, αμέσως μόλις τα αποκτήσει. Χωρίς πολυπλοκές διαδικασίες, σύνθετες εγκαταστάσεις και παραμετροποιήσεις. Λίγα. Κάντε κλικ σε ό,τι σας ενδιαφέρει.

[Δείτε το σε δράση](#)



Μερικά πράγματα που μπορούμε να κάνουμε:

- Δημιουργία ετήσιου προϋπολογισμού εσόδων και κερδών (business plan)
- Υπολογισμός κερδοφορίας προ φόρων και προσέγγιση φορολογίας εισοδήματος.
- Ετήσια πρόβλεψη χρηματοροών (cash flow) ανά μήνα.
- Υπολογισμός απόδοσης κάθε κατηγορίας για λήψη αποφάσεων σχετικά με την ανάπτυξή της ή όχι.
- Υπολογισμός απόδοσης κάθε κατηγορίας προϊόντων σε σχέση με το χώρο της στα ράφια του φαρμακείου.
- Σύγκριση αποτελεσμάτων (τζίρου και κερδοφορίας) μεταξύ μαρκών (brands) με προϊόντα της ίδιας κατηγορίας.
- Ετήσιες συμφωνίες με προμηθευτές.
- Κατάρτιση παραγγελίας σε προμηθευτή.
- Προγραμματισμός αγορών εποχιακών προϊόντων (πχ αντηλιακών)
- Στοχοποίηση πωλήσεων φαρμακείου

Μερικά πράγματα που μπορούμε να κάνουμε:

- Δημιουργία ετήσιου προϋπολογισμού εσόδων και κερδών (business plan)
- Υπολογισμός κερδοφορίας προ φόρων και προσέγγιση φορολογίας εισοδήματος.
- Ετήσια πρόβλεψη χρηματοροών (cash flow) ανά μήνα.
- Υπολογισμός απόδοσης κάθε κατηγορίας για λήψη αποφάσεων σχετικά με την ανάπτυξή της ή όχι.
- Υπολογισμός απόδοσης κάθε κατηγορίας προϊόντων σε σχέση με το χώρο της στα ράφια του φαρμακείου.
- Σύγκριση αποτελεσμάτων (τζίρου και κερδοφορίας) μεταξύ μαρκών (brands) με προϊόντα της ίδιας κατηγορίας.
- Ετήσιες συμφωνίες με προμηθευτές.
- Κατάρτιση παραγγελίας σε προμηθευτή.
- Προγραμματισμός αγορών εποχιακών προϊόντων (πχ αντηλιακών)
- Στοχοποίηση πωλήσεων φαρμακείου

Μερικά πράγματα που μπορούμε να κάνουμε:

- Δημιουργία ετήσιου προϋπολογισμού εσόδων και κερδών (business plan)
- Υπολογισμός κερδοφορίας προ φόρων και προσέγγιση φορολογίας εισοδήματος.
- Ετήσια πρόβλεψη χρηματοροών (cash flow) ανά μήνα.
- Υπολογισμός απόδοσης κάθε κατηγορίας για λήψη αποφάσεων σχετικά με την ανάπτυξή της ή όχι.
- Υπολογισμός απόδοσης κάθε κατηγορίας προϊόντων σε σχέση με το χώρο της στα ράφια του φαρμακείου.
- Σύγκριση αποτελεσμάτων (τζίρου και κερδοφορίας) μεταξύ μαρκών (brands) με προϊόντα της ίδιας κατηγορίας.
- Ετήσιες συμφωνίες με προμηθευτές.
- Κατάρτιση παραγγελίας σε προμηθευτή.
- Προγραμματισμός αγορών εποχιακών προϊόντων (πχ αντηλιακών)
- Στοχοποίηση πωλήσεων φαρμακείου

Μερικά πράγματα που μπορούμε να κάνουμε:

- Δημιουργία ετήσιου προϋπολογισμού εσόδων και κερδών (business plan)
- Υπολογισμός κερδοφορίας προ φόρων και προσέγγιση φορολογίας εισοδήματος.
- Ετήσια πρόβλεψη χρηματοροών (cash flow) ανά μήνα.
- Υπολογισμός απόδοσης κάθε κατηγορίας για λήψη αποφάσεων σχετικά με την ανάπτυξή της ή όχι.
- Υπολογισμός απόδοσης κάθε κατηγορίας προϊόντων σε σχέση με το χώρο της στα ράφια του φαρμακείου.
- Σύγκριση αποτελεσμάτων (τζίρου και κερδοφορίας) μεταξύ μαρκών (brands) με προϊόντα της ίδιας κατηγορίας.
- Ετήσιες συμφωνίες με προμηθευτές.
- Κατάρτιση παραγγελίας σε προμηθευτή.
- Προγραμματισμός αγορών εποχιακών προϊόντων (πχ αντηλιακών)
- Στοχοποίηση πωλήσεων φαρμακείου

Απευθυνθείτε στους ειδικούς:

